

■ ΔΟΥΛΕΙΑ ΜΕΣΩ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟΥ

Ειδικός διαδικτυακών πωλήσεων στο Alibaba /e-Bay



Του
**ΠΟΛΥΔΩΡΟΥ
ΣΤΕΛΛΑΤΟΥ**

B.Sc. MBA,
συμβούλου
Επιχειρήσεων
www.123espa.gr

Το www.alibaba.com είναι ένα portal που ξεκίνησε αρχικά ως εργαλείο για πωλήσεις B2B (Business to business) μεταξύ επιχειρήσεων, κάτι σαν πωλήσεις χονδρικής. Τον τελευταίο καιρό μετεξελιχθηκε σε σημείο πώλησης από επαγγελματίες παραγωγούς και σε καταναλωτές B2C (Business to Consumers). Το www.ebay.com, από την άλλη, είναι βασισμένο σε πωλήσεις μεταχειρισμένων ειδών ιδιωτών (και όχι μόνο) στη βάση της προσφοράς και της ζήτησης (πλειστηριασμού). Συνεπώς υπάρχει τεχνογνωσία για τις πωλήσεις μέσω των παραπάνω καναλιών για την οποία ένας πολυάσχολος επιχειρηματίας ίσως πλήρωνε για να λάβει ή να εξυπηρετηθεί. Μπορείς να προσφέρεις ένα πακέτο παρουσίασης και διαχείρισης των προϊόντων που πωλούνται έναντι μιας λογικής αμοιβής ή έναντι συγκεκριμένων αποτελεσμάτων.

Πώς να βρεις δουλειά

Το www.alibaba.com είναι ένα portal που ξεκίνησε αρχικά ως εργαλείο για πωλήσεις B2B (Business to business) μεταξύ επιχειρήσεων, κάτι σαν πωλήσεις χονδρικής. Τον τελευταίο καιρό μετεξελιχθηκε σε σημείο πώλησης από επαγγελματίες

Προϋποθέσεις - προσαπατούμενα

1 Θα χρειαστεί να διαμορφώσεις ένα πλαίσιο προβολής και παρουσίασης των προϊόντων του επιχειρηματία με συγκεκριμένα βήματα (πάντα αναφερόμαστε σε μετρήσιμα αποτελέσματα) με οριοθετημένο χρονοδιάγραμμα.

2 Πειραμάτισου πρώτα με γνωστούς και φίλους, πιθανότητα και δωρεάν, προκειμένου να αποκτήσεις την αναγκαία γνώση και εμπειρία και να μπορείς να εξασφαλίσεις όρους αποτελεσματικότητας.

3 Διαμόρφωσε ένα πλαίσιο υπηρεσιών που και λογικό θα είναι και θα συνδυάζει την αποτελεσματικότητα από πλευράς προβολής και πωλήσεων.

4 Ακολούθησε όλη την αλυσίδα: παρουσίαση, πληροφόρηση, παραγγελιοληψία, παράδοση και πληρωμή (Ολοκληρωμένες Καθετοποιημένες Υπηρεσίες).



Τα «κλειδιά» της επιτυχίας

- Ελα στη θέση του επιχειρηματία. Δεν θέλεις να ξοδέψεις ούτε ένα ευρώ εάν δεν είναι σίγουρο ότι θα υπάρξουν πωλήσεις ή συμφωνίες που θα υπογραφούν. Δώσε τη δυνατότητα να υπάρξει «δοκιμή» αλλά διασφάλισου (με σύμβαση) εάν προκύψει κάποια συνεργασία που θα φέρει παραγγελίες στο μέλλον.
- Το κάθε τι υπόκειται σε μετρήσεις και ανάλυση. Πρέπει να γνωρίζεις τα εργαλεία αυτά πολύ καλά και να λειτουργείς με μεθοδικότητα και τεκμηρίωση.
- Συνδύασε χρέωση με αποτέλεσμα. Η κοστολόγηση των δαπανών θα πρέπει να διακηρύσσεται, για να είναι προσιτή από οικονομικά «μικρούς» αλλά και «μεγάλους» πελάτες.
- Διασφάλισε ότι τα προϊόντα έχουν και διατηρούν κριτήρια ποιότητας. Για παράδειγμα, πληρούν σύστημα διασφάλισης ποιότητας ISO 9001:2009 ή HACCP ή ISO 22000 εάν πρόκειται για τρόφιμα κ.ο.κ.
- Προσπάθησε να καταλάβεις εάν και κατά πόσον η συγκεκριμένη επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να ανταπεξέλθει σε υψηλή ζήτηση και μέσα σε πόσο χρόνο θα καλύψει αυτή τη ζήτηση. Πρέπει από την αρχή να γνωρίζουμε τις δυνατότητες ώστε αυτές να αποτυπώνονται με ειλικρίνεια στο portal. Εάν δημοσιεύσουμε ψευδείς ισχυρισμούς και δεν ανταποκριθούμε σε τυχόν παραγγελίες, τότε θα μας «κάψουν» στις αξιολογήσεις και όλη η δουλειά μας πάει στράφι.
- Στάθμισε από την αρχή τις παραμέτρους ώστε τα δεδομένα της συνεργασίας να είναι επωφελή για όλους. Για πωλήσεις μερικών δεκάδων λίτρων ελαιολάδου δεν είναι λογικό να έχει πολλαπλάσιο κόστος. Ακόμη και την προοπτική μελλοντικών παραγγελιών μπορείς έως ένα σημείο να την κοστολογήσεις.
- Επιδίωξε να δημιουργήσεις παρουσία συνδυαστικά και σε ιστοσελίδα, ώστε να υπάρχει στοιχειώδης ιντερνετική παρουσία.